

AUFGABEN

DER PERFEKTE E-COMMERCE

Modul 13

Erfolgsmessung und Auswertung

Thema

Kennzahlen im E-Commerce

Erfasst du mindestens 7 der folgenden Kennzahlen im Bereich “Finanzielle Kennzahlen”?

- ☐ Umsatz
- ☐ Brutto- und Nettogewinnmarge
- ☐ Customer Acquisition Cost
- ☐ Customer Lifetime Value
- ☐ Average Order Value
- ☐ Retourenquote
- ☐ Cart Abandonment Rate
- ☐ Deckungsbeitrag
- ☐ Cashflow
- ☐ Lagerumschlag
- ☐ Cost per Lead

Erfasst du mindestens 10 der folgenden Kennzahlen im Bereich “Marketing-Kennzahlen”?

- ☐ Traffic
- ☐ Visitors
- ☐ Visits
- ☐ Endgeräte
- ☐ Conversion Rate
- ☐ Klickrate (CTR)
- ☐ Kosten pro Klick (CPC)
- ☐ Kosten pro Tausend Impressionen (CPM)
- ☐ Social Media Engagement Rate
- ☐ E-Mail Öffnungsrate
- ☐ E-Mail Klickrate
- ☐ Traffic Aufteilung (nach Quelle bzw. Kanal)
- ☐ SEO-Ranking
- ☐ Return on Advertising Spend (ROAS)

Erfasst du mindestens 5 der folgenden Kennzahlen im Bereich “Kundenbezogene Kennzahlen”?

- ☐ Kundenzufriedenheit
- ☐ Net Promoter Score (NPS)
- ☐ Kundenbindung
- ☐ Wiederkaufsrate
- ☐ Kundenabwanderungsrate (Churn Rate)
- ☐ Anteil wiederkehrender Kunden

Erfasst du mindestens 6 der folgenden Kennzahlen im Bereich "Operative Kennzahlen"?

- ☐ Auftragsdurchlaufzeit
- ☐ Fulfillment-Auslastungsrate
- ☐ Lieferzeit
- ☐ Lagerumschlagshäufigkeit
- ☐ Rate der Bestellgenauigkeit
- ☐ Rücksendeabwicklungszeit
- ☐ Auslastungsgrad des Webshops
- ☐ Technische Verfügbarkeit des Shops
- ☐ Verweildauer